

SPECIALE HI-FI

Servizi Promozionali
Publikompass S.p.A.

Genova: in pochi anni sono intervenuti molti cambiamenti Momenti magici con l'alta fedeltà



Giovani genovesi appassionati di musica invitati ad audizioni in un negozio per scegliere i dischi preferiti

Genova, 14 dicembre. L'alta fedeltà è un evolvere: porta con sé una serie di innovazioni, come dicono, sapientemente, gli esperti di economia. L'arricchimento, lo stile, il design, sono imprati dalle nuove linee degli apparecchi alla Psa, l'ultima elettrodomestica — si può dirlo, senza offendere nessuno — che ancora resiste su un mercato depresso e demoralizzato da crisi che rendono penoso. Si suona per dimenticare, forse è un po' vero.

Accanto alla scalation dei ripetitori, dei giradischi, stereofonici, c'è, come s'è detto, il mercato degli accessori. Belli, levigati, perfetti, raffinati, mai inutili, ma al tempo stesso preziosi, buoni per palati musicali che di giorno in giorno si sono fatti sempre più esigenti. Ma c'è, tra tutti, un "accessorio" fondamentale che, a volte, per parlare di cose stratosferiche, si dimentica: il disco.

Così oggi il musicista si sente lo stesso — quasi — i ragazzi, a sempre il "solito" microscopico. Non ci sono state grosse innovazioni, dopo il tramonto, all'inizio degli Anni Cinquanta del ventennio "78 giri". I dischi sono sempre uguali. D'accordo, nessuna nuova tecnologia. Ma il gusto, il costume, il mercato?

«Questo è un altro paio di maniche — dice la titolare di "Alta fedeltà", uno

dei "tempi" dei musicisti — il mercato sono profondamente cambiato, a proprio nel volgere di pochi anni».

Vediamo come. Intanto è tramontato il piccolo «45 giri». Anche se è il più economico, in tempi di vacche magre, viene snobbato da tutti e per primi dagli studenti «teen agers». «Un investimento sbagliato viene definito. Anche per i dischi, insomma, vale il discorso economico, delle prospettive, e la realtà — dicono i rivenditori — c'è stata una politica sbagliata da parte dei discografici per una quindicina d'anni. Dischi di complessi mediocri, musiche scadenti. Successi anche bruciati, ma esauriti nel giro d'un mese o due. Poi il disco diventava odio, i ragazzi dicevano di non poterlo neppure ascoltare. Si sono distrutti nomi grandi e piccoli, così».

E allora? «Bene — insistono ad "Alta fedeltà" — il gusto s'è affinato, non me ne è più venuto più prepotente. Non si può nemmeno consigliare: siamo più quello che vogliamo e hanno opinioni precise».

C'è quasi più gusto d'un tempo, allora, a vendere. Pare proprio di sì: adesso chi domina incontrastato nella vendita è «sua maestà» il disco a 33 giri che sino a quindici anni fa pareva inaccessibile alle borse studentesche (di allora).

Quasi non si accennasse al-

tro. E non basta: il mercato «stira» soltanto musica classica, in particolare sinfonica, (e persino da camera), esecuzioni sofisticate e non generiche, e nel genere della musica leggera «classa» di ogni tipo (si vende persino il jazz sperimentale) a comunque complessi folk, pop di altissimo livello.

Nota curiosa: è sempre altissima la vendita dei vecchi successi del «Bestless» che appaiono intramontabili. Insomma quello che era un tempo non lontano il gusto del pubblico più maturo è diventato, con punte di autentico entusiasmo, quello dei giovani e giovanissimi.

Si affronta la musica con

una dose di competenza, un tempo ignorata, assorbita su particolari tecnici e persino storici. «Ma l'esperienza più esperta — dicono i rivenditori — è ovviamente sulla qualità del disco. Oggi sono in molti a possedere un grammofono «hi-fi», di conseguenza, esigono dischi incisi con il medesimo sistema. E indubbiamente, data la perfezione raggiunta da molte case nel settore, i risultati sono ottimi».

Quanto spende un «teen ager» con la passione per la musica — ma ne esistono oggi che questa passione non coltivano? — in un mese? È difficile a dirsi, perché dipende dalla passione e, ovviamente, dalle disponibilità economiche.

Comunque in media non meno di 10-15 mila lire. Il che significa un vortice di parecchi miliardi. Genova, città cavarata per fama non del tutto usurata, ha un budget di centinaia e centinaia di milioni: c'è una tradizione piuttosto rigorosa

in proposito. Il «revival» attuale poi la esalta. In fondo i dischi da 33 giri di buona musica sono, forse, direbbero anche gli spedizionieri del piccolo «cagnone» (ufficio) del porto, un «buon investimento».

Paolo Lingua

Come comporre un impianto di rendimento

Esprimere giudizi e dare consigli nel miglior impianto ad alta fedeltà è impresa ardua: variano troppi elementi per un convincimento accettabile dalla totalità degli appassionati.

C'è chi va in vendita per una certa marca e sceglie le concorrenti; c'è chi sostiene che l'omogeneità è il segreto di un ottimo impianto e chi sdegna di mettere insieme un amplificatore e un giradischi con la stessa «filosofia».

In linea generale, la tendenza è di creare un impianto con elementi di diverse marche, naturalmente accoppiati con cura. Ecco alcune indicazioni basate sull'esperienza.

L'apparato composto da un giradischi «Toshiba», completo di braccio e testina, è quanto di meglio ci sia oggi a un prezzo accessibile, come quello dell'amplificatore «JBL» 300, da dischi vari per canale, interni e esterni per registrazione, sintonizzatore, cuffie e speakeri. Costano circa 1.500.000, che sono i «JBL» 300 a due vie e due altoparlanti. Un impianto eccellente, soprattutto.

I vari componenti possono essere accoppiati diver-

samente, e dare origine ad altre soluzioni, ma i criteri, variabili, sono riconducibili a poche regole fisse: per le casse spendere, all'incirca, poco meno della metà della cifra totale (nell'esempio sopra, infatti, il rendimento migliore si ottiene usando le casse «JBL» 300 a tre vie che costano contestualmente 1.100.000). Le marche? «Marantz», «Pioneer», «Technics», «Garrard», «Toshiba», per chi non ha problemi di qualità, il fantascientifico «Gallo» a tre canali restano.

La tendenza diretta, proprio nell'ultima generazione di piatti, è preferibile, ma non indispensabile. Fra l'altro fa lievitare non poco il prezzo d'acquisto.

Merita ancora fare un cenno all'impiego dei «compatti» che per comodità e risparmio di spazio sono indicati soprattutto per quelle occasioni in cui si vuole un impianto che si accenda per la prima volta all'hi-fi come il primo scintille.

I «compatti» sono impianti che racchiudono in un solo mobile giradischi e amplificatore o, in qualche caso, addirittura «tuner» e registratore. «Sintetizzati» dal periodo dell'hi-fi, i compatti possono essere la soluzione per chi, non disponendo di forti somme, desidera avvicinarsi all'alta fedeltà. Philips RH 900; Philips 9005; Ampex 100 000; Lenco L 4000; Philips RH 900-75, sono altrettanti impianti di valore, i cui prezzi oscillano dalle 300 alle 715 mila lire.

al. vi.

I risultati di una attenta inchiesta

Una grande agenzia di pubblicità a Genova ha svolto un'ampio sondaggio. Ha chiesto a dieci rivenditori quali è il «complesso» loro cliente e ne ha tratti i risultati. Nella seguente tabella sono indicati le offerte ed i risultati della consultazione.

| GIRADISCHI | AMPLIFICATORE | CASSE ACUSTICHE |
|----------------------|----------------------|-----------------|
| Unicini, Genova | Marantz 1070 | Ar 8 |
| Olcese, Genova | Scott 435 | Scans 23 |
| Spadoni, Genova | Quad 33 più Quad 303 | Kel 103 |
| Alta Fedeltà, Genova | Pioneer Sa 7200 | Jbl Decade 24 |
| Capriotti, Genova | Kenwood Ka 5508 | Jbl 16 |
| Canepa, Genova | Marantz 1070 | Ar 16 |
| Massa, Genova | Marantz 1070 | Jetun 23 |
| Carrozzino, Genova | Nikko Tron 800 | Toshiba Sa 470 |
| Malaspina, Genova | Toshiba Sb 500 | Scans 24 |
| Bartoli, Genova | Sansui Sr 222 | Sansui Ka 300 |

SAE

PIONEER®

Sansui

marantz.

SAE



tempest

Scandali ripresi in

In vendita presso

SPERATI - SAVONA

SPERATI/SAVONA/VIA MANZONI 46r

SPECIALE HI-FI

Servizi Promozionali
Publikompass S.p.A.

Savona: clienti Hi-Fi competenti e preparati Un mercato che suona bene

Savona, 14 dicembre.
Il mercato del disco non sembra conoscere crisi: continua a girare a pieno ritmo, sfornando album sempre più perfetti ed incassando danaro in quantità assai ragguardevole.

Sono soprattutto i giovani a tenerlo vivo e vivace mentre i clienti di età media, tra i 30 ed i 40 anni, sono una minoranza, anche se non trascurabile. Poi c'è una fascia, ristretta, di amanti affezionati, soprattutto, alla musica classica ed alle vecchie melodie.

Tra i giovani prevalgono, ovviamente, i «patiti» della musica leggera e della musica moderna in genere, ma anche i loro gusti si vanno affinando, stanno maturando e la musica «seria» entra sempre più nelle case dei giovani. «La musica», sostengono i giovani, «è cultura, così come cultura sono i libri; anche se a volte, questi, non lo sono affatto».

I problemi che il rivenditore deve risolvere per tenersi aggiornato ed essere in grado di rispondere in qualsiasi momento alle esigenze della clientela sono infiniti. Per affrontarli e risolverli ci vuole competenza e preparazione; un continuo aggiornamento, passione e pazienza.

«Il rivenditore», afferma la signora Sperati della omonima ditta, «deve sapere, per tempo, quale potrà essere la vendita di un disco onde consentire le rimanenze in limiti accettabili, deve cercare di avere in negozio tutto ciò che può essere richiesto, essere in grado di consigliare e, quindi, di poter disporre di personale qualificato». Per fortuna, la competenza del cliente si fa sempre più precisa e marcata: chi entra in un negozio di dischi si dimostra incerto e titubante. «Oggi», continua la signora Sperati, «la clientela è in grado di diri-



L'acquisto di un apparecchio HI-FI deve essere fatto dopo molti confronti e prove specie per l'esattezza del suono

gere sapientemente i propri acquisti sia per quanto riguarda l'interpretazione che la qualità dell'incisione del disco.

Il rivenditore, comunque, cerca di favorire, aiutare, anche indirettamente, i propri clienti, onde metterli a loro modo anche per quanto riguarda la spesa.

«Una iniziativa quanto mai apprezzata», sottolinea l'esperto, «è stata quella della istituzione del self-service che dà la possibilità di accettare secondo le proprie disponibilità. Esiste, infatti, la possibilità di acquistare dischi di grande qualità interpretata da artisti medi in quanto la

matrice del disco è più sfruttata perché meno recente. Ad esempio la «setta» di Beethoven eseguita da Kar Böhm ha un prezzo alto perché risale al 1975, la stessa opera eseguita da Bruno Walter e acquistabile ad un prezzo inferiore perché risale al 1967. Nella musica leggera, ovviamente, il declassamento è più rapido ed evidente».

E' logico e attuale collegare il disco all'alta fedeltà. Chi, oltre al consueto impianto HI-FI possiede anche un registratore ha la possibilità di registrare su cassette, per l'uso quotidiano, ed utilizzare questo nelle

grandi occasioni preservandolo così dall'usura. Parlando dell'alta fedeltà il signor Giorgio Monacelli sostiene che essa inizia con i coordinati «Pioneer» nelle varie soluzioni: L. 320 mila, 439 mila, 549 mila; proposte simili vengono anche dalla «Sansui» con gli «stereo sound system»: L. 401 mila, 485 mila, 625 mila.

La più onesta fetta degli acquirenti di questo settore è rappresentata, soprattutto, dalla l'accessibilità dei prezzi, dai giovani. Altre soluzioni si possono ottenere componendo con elementi di marche diverse e, naturalmente, in questi casi, si ha il miglior risultato perché

non è detto che chi costruisce le migliori casse acustiche produca i migliori amplificatori; d'altra parte non esiste alcun problema di «rigetto» tra un amplificatore «dianalo» e le casse acustiche «Ara», oppure tra le casse acustiche «Ara» e un amplificatore Marantz.

«Il mercato dell'alta fedeltà», rileva Monacelli, «offre delle combinazioni talora costosissime: per esempio una testina può costare quanto un coordinato e cioè mezzo milione».

Si chiarisce che se si costruisce una simile testina si deve poter disporre di un impianto adeguato ed è altrettanto chiaro che il costo di quest'ultimo è proporzionato alle esigenze ed alle disponibilità economiche dell'acquirente. Ad esempio un amplificatore Steg 300 W per canale, più preamplificatore ed equalizzatore, sempre Steg, costa complessivamente circa 4 milioni, un giradischi Gale, 2 milioni 300 mila lire, una coppia di casse acustiche Electrovoice o Jbl monitor, circa 5 milioni, un registratore a cassette Nakamichi 1000, L. 1 milione 300 mila, un sintonizzatore Sequerra, quattro milioni, un registratore Teac 7300 a bobina, versione economica, circa 2 milioni.

Ma non finisce qui, la spesa può aumentare se si raddoppia, come è possibile, gli elementi di base: ad esempio due coppie di casse, pilotate ognuna da un finale di potenza a ciascuno dei quali si può aggiungere un equalizzatore. A questo punto si possono tranquillamente spendere 20-25 milioni per un complesso molto sofisticato.

Niccolò Siri

I più richiesti, i più venduti

Savona, 14 dicembre.
Ad alcuni rivenditori abbiamo posto la seguente domanda: «Qual è l'impianto stereo, compreso nella fascia di prezzo tra le 500 e le 700 mila lire, più richiesto, più venduto, più soddisfacente?». Ecco le risposte.

Ditta Sperati, via Manzoni 46, Savona. Titolare Giorgio Monacelli. «Più richiesto e venduto è il «Pioneer» in quanto nella suddetta fascia di prezzo esiste una proposta della casa. La validità può essere avvertita ascoltando altri diffusori acustici. Un esempio: giradischi Pioneer PL 112, testina Shure, amplificatore Pioneer 7300 a diffu-

sori acustici KLH 363, oppure diffusori AR 14 o HPM 60 mantenendo invariati giradischi, testina e amplificatore».

Ditta AR 1, via Acqui 94, Ceriale. Titolare signor Dario Ottenga. «L'impianto stereo più venduto e al tempo stesso più valido per il rapporto prezzo-qualità è senz'altro il Pioneer e comprende giradischi Pioneer PL 112, testina Ortofon, amplificatore Pioneer SA 7300, casse acustiche KLH 363 oppure casse acustiche JBL Dura Garibaldi, via della Repubblica 7, Imperia. Titolare Romano Garibaldi. «L'impianto stereo più venduto ed anche il più valido

è certamente il Pioneer. Ci sono diverse possibilità e sono: giradischi Pioneer PL 112, testina Shure, amplificatore Pioneer 7300 e casse acustiche KLH 363 oppure casse acustiche Pioneer HPM 60 oppure casse acustiche JBL 126».

Ditta Pedemonte dischi, via Vittorio Veneto 46, Alessio. Titolare Giancarlo Laghi. «L'impianto più venduto nella fascia di prezzo 500-700 mila lire è senz'altro il Pioneer ma sul tutto stesso piano come validità è il Marantz, ecco due soluzioni: A) giradischi Pioneer PL 112, testina Shure, casse JBL 126 e amplificatore Pioneer 7300; B) giradischi Technic 238, casse AR 14 e amplificatore Marantz 1070».

Ditta Emiliux, via Astengo 28, Savona. Titolare Emilio Repossi. «L'impianto più venduto potrebbe essere il Marantz però consideriamo più importante parlare di casse acustiche che non di complessi stereo essendo le prime più importanti in funzione del tipo di musica che si ascolta. Esempio: giradischi Thorens 180, testina ADC, amplificatore Marantz 1070 e casse acustiche ARE, per la musica classica; per la musica moderna, invece, giradischi Technic 238, con testina sempre Technic, amplificatore Marantz 1070 e casse acustiche Altec modello Thre».

Ditta «Stereo Plus», piazza del Popolo 7, Savona. Titolare Rossi e Maltoni. «L'impianto stereo, compreso nella fascia di prezzo indicata, più richiesto, più valido e più venduto è il Sansui, ma è consigliabile anche un impianto ibrido e cioè giradischi Lenco L 75 S, testina ADC Q 32, casse acustiche EMB modello L 40 e amplificatori Sansui 4900».

I concerti al Chiabrera

In questa settimana inizia al Teatro Chiabrera di Savona la stagione concertistica.

Venerdì 17 alle 20,45 ci sarà, unico concerto in Liguria del complesso, il «Quintetto Jazz» diretto da Chet Baker.

Tre serate su Il Messia di Haendel

I giorni per la musica. Organismo del regista dell'«Associazione» «Giuseppe Torin» si svolgerà a Savona, nei giorni 15, 17 e 21 tre serate musicali nel corso delle quali verrà ascoltato e commentato il celebre oratorio «Il Messia» di G. F. Haendel.

Il programma delle tre serate è il seguente: mercoledì 15, alle 17, «Il Messia» parte prima - Haendel e l'oratorio; venerdì 17, ore 17, «Il Messia» parte seconda - L'oratorio sulla via di Gerusalemme; domenica 21, ore 17, «Il Messia» parte terza.

Le cancellazioni saranno

luogo nella sala Paolo Cappa in via dei Milie.

Niccolò Siri

Un utile libro sulle opere incise

Un libro di Rodolfo Celli intitolato «Il teatro d'opera in disco» (EPA editore, lire 11.000) edito dall'editore Rizzoli colma una lacuna.

Lo sviluppo che ha caratterizzato tutti i settori della musica lirica, dall'arte della diffusione del microscopio (1930) a oggi, ha avuto problemi molto complessi anche nel campo delle edizioni complete di opere liriche. Che si procedesse, per esempio, a un vero e proprio inventario dell'opera lirica in circolazione nelle case discografiche in ventisei anni, era un'impresa che molti da tempo avvertivano, ma alla quale nessuno studioso era stato finora in grado di dare risposta.

«Il Teatro d'opera in disco» non è un utile strumento di informazione. La ricerca ha investito tutti i compositori i cui lavori sono stati incisi e si è risolta in un elenco di oltre 1200 edizioni di opere complete, per ciascuna delle quali sono indicati gli interpreti, l'epoca di produzione, gli esecutori di etichetta, le eventuali ristampe etc.

L'importanza degli accessori

Gli accessori posti in vendita dalle case servono davvero molto soddisfacenti. I buoni risultati che si ottengono da un apparecchio di registrazione in molti casi dipendono anche dall'impiego del giusto accessorio nel momento adatto.

Dal più semplice al più complesso sono disponibili elementi in grado di soddisfare esigenze le più disparate: apparecchiature Dolby per la riduzione del rumore di fondo del nastro; compressori - espansori di dinamica; telecomandi e demagnetizzatori per gli organi del registratore; cinescopi con il nastro, trasportatori per l'azionamento dell'apparecchio.

Per gli appassionati non c'è che l'imbarazzo della scelta; si possono ancora ricordare i set di giunzione e montaggio del nastro; generatori di riverbero e di eco artificiale ed altri accessori alcuni dei quali molto complessi e meno comuni di uso.

al. v.

Accuphase
KENSONIC LABORATORY, INC.

IL MITO

QUAD
NIKKO

LA TECNOLOGIA
LA VERSATILITÀ

AIWA

LE PRESTAZIONI

KEF Electronics

LA SERIETÀ

MICRO BEKI CO., LTD.
TOKYO JAPAN

LA RAFFINATEZZA

scan-dyna

IL PREZZO

ecco alcune
dichiarazioni
della
stampa specializzata
riguardanti
i nostri prodotti

perchè non provi
se è vero?
chiedi
nei migliori negozi
agenzia per la Liguria

l'alta
fedeltà
made in Italy

elco

Piazza Remondini 6, Genova, tel. 308.086

E' diffusa l'opinione, che un amplificatore HI-FI per funzionare bene debba essere straniero, possibilmente made in Japan, noi non la condividiamo e sottoponiamo al giudizio critico degli acquirenti la produzione di una ditta italiana che ha fatto della qualità del «suono» il suo principale obiettivo, sfidando nel campo delle alte potenze con il modello ST 400 e affermandosi nel campo degli integrati con il modello ST 140. La ditta in questione è la STEG ELETTRONICA, corso Giambone, 63 - TORINO. Certamente i prodotti STEG non oppongono ai concorrenti nipponici il design e il fascino orientale, ma la vera e propria «sostanza» e tale caratteristica viene completata da una garanzia illimitata e un servizio tecnico di prim'ordine, svolto direttamente dal fabbricante, tale da rendere tranquillo l'acquirente. Ci sembra giusto invitare presso i negozi che espongono la targa STEG rivenditore autorizzato, a giudicare voi stessi la validità delle nostre affermazioni.

LA QUALITÀ, IL SUONO, L'AFFIDABILITÀ

STEG

IN DIMOSTRAZIONE PRESSO I MIGLIORI RIVENDITORI

GENOVA
BARTOLI - P.zza della Vittoria 148 r
CAPRIOTTI - Via C. Rolando 121
UNCINI - Via XII Ottobre 110
JEA di Rapallini - Via Traverso 57 r

Provincia

DEVOTO - P.zza Mazzini 10 - Chiavari

SAVONA
STEREO - P.zza del Popolo 7
DSC Electronics - Via Foscolo 18 r
IMPERIA
IL PUNTO - Via della Repubblica 7
Provincia
MALASPINA - Via Lamarmora 69 - S. Remo
LA SPEZIA
CAMPI - Viale Italia 115

PIONEER
PIONEER
PIONEER
PIONEER
PIONEER
PIONEER

1 Leader mondiale in Hi-Fi
1 Una sola attività l'Hi-Fi
40 Quasi 40 anni dedicati esclusivamente al suono
104 Milioni di audiofili felici in ben 104 paesi
62 Modelli
30 Distributori in Liguria

HI-FI CENTER

LE MIGLIORI MARCHE: MARANTZ - NAD - THORENS - STEG
HIRTLE - KOSS - TOSHIBA - A.R. - NIVICO

Qualità - Assistenza tecnica - Accessori

HI-FI. CENTER
di Giovanni Malaspina - Via Lamarmora 69 A - Tel. 77.573 - Sanremo

ARO

dischi e HI-FI
SERVIZIO DISCOTECHE
VIA ACQUI 94 - CERIALE
Telefono (0182) 91.209

Negozio fiduciario - Sala dimostrazione
PIONEER TEAC
JBL KLH ortofon